

Programme Formation LinkedIn

Mis à jour le 01 novembre 2026.

Pré-requis :	Aucun
Durée de la formation :	7 heures
Modalités :	En présentiel, Intra, Inter, en distanciel via zoom Formation adaptée aux besoins des bénéficiaires
Délai d'accès :	Programmation possible sous 15 jours, en fonction du planning des bénéficiaires et du formateur
Tarif :	Sur devis
Contact :	Contacteur Olivier Aloccio au 0676662434 ou par email à l'adresse : olivier@aloccio.com

Format pédagogique :
Si en distanciel, 7 sessions de 1 heure via zoom
Exercices de mise en application entre chaque session

Si en présentiel, une journée (ou 2 demi-journées) pour un total de 7 heures, en Intra chez le client ou chez AM Digital
Exercices de mise en application pendant la session

Test de positionnement avant formation via un questionnaire en ligne
Groupe de 8 personnes maximum
Supports de formation (120 slides) fournis sur demande (accord de confidentialité)
Guide de formation remis aux bénéficiaires
Formation opérationnelle avec cas pratiques

Modalités d'évaluation : via un QCM en ligne à remplir pour chaque bénéficiaire à la fin de la formation, suivi tout au long de la formation permettant l'évaluation des acquis au fil de l'eau et l'atteinte des objectifs visés et la mise en œuvre de remédiations le cas échéant.

Accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Olivier Aloccio au 0676662434 ou par email à l'adresse : olivier@aloccio.com

Programme détaillé

Objectif :

Construire votre marque professionnelle, développer votre réseau d'affaires, apprendre à communiquer sur LinkedIn pour gagner la confiance de votre marché.

Mis à jour le 1 janvier 2025

A l'issue de la formation, chaque apprenant aura un profil linkedin optimisé en lien avec ses objectifs professionnels, l'apprenant aura commencer à développer son réseau d'affaires et saura communiquer de manière pertinente sur linkedin.

Les points abordés en formation :

Comment LinkedIn va vous aider dans votre activité

La place de LinkedIn dans votre stratégie de communication et de vente

Comprendre l'évolution du parcours client et d'achat

Les 2 leviers fondamentaux de la vente que vous allez pouvoir activer grâce à LinkedIn

Evaluation de votre score (fourni par linkedin) pour vous aider à suivre votre progression

Paramétrage de la plateforme - pour maîtriser l'outil

Confidentialité et sécurité – comment protéger votre compte

Les 9 paramètres clés à connaître

Exporter et protéger ses données

Construire sa marque professionnelle – sortir du lot

Les fondamentaux de votre business – positionnement, proposition de valeur, axes de différenciation

Comprendre les notions de base de l'influence pour devenir un référent sur votre marché

Savoir rédiger un profil orienté client

Les 12 points clés de votre profil à renseigner

Développez votre réseau et votre sphère d'influence

Apprenez à cibler les personnes qui comptent pour votre business

Les principaux cas d'usage pour entrer en contact avec vos cibles, reconnaître les signaux sociaux et prendre des rendez-vous

Savoir utiliser le moteur de recherche avancé et les recherches booléennes

Créer des alertes hebdomadaires de personnes à contacter

Démarrer des conversations avec vos cibles

Des exemples de messages – d'emails déjà faits et qui fonctionnent vous sont présentés

Prendre la parole sur le réseau social

Définition de votre stratégie de contenu

Les différents formats à votre disposition pour prendre la parole

Des outils gratuits à votre disposition pour sourcer du contenu qui intéresse votre marché

Les dernières techniques qui tiennent compte du changement de l'algorithme de LinkedIn pour augmenter la portée de vos publications

Les différents types de posts à votre disposition pour gagner en impact

Suivi de votre progression - outils de mesures adaptés à vos objectifs

Votre Routine Social Selling

Formation opérationnelle avec mise en situation

Exercices pendant la formation – mise à jour des profils, entrer en contact, prendre la parole, séquence de prospection

Le formateur vous challenge sur vos actions et votre posture de social seller

Mise en place de votre plan d'action

Pour les commerciaux présentation des 2 outils de prospection digitale – automatisation et assistant de prospection virtuel

Un outil vous sera proposé pour évaluer le chemin parcouru

Le jour de la formation se munir d'un ordinateur et d'une connexion Wifi

Les participants auront accès à leur profil LinkedIn pour travail en live

En FOAD, classe virtuelle synchrone à travers un outil de type Zoom permettant un partage d'écran, échanges entre participants écrits et oraux – partie théorique via un PPT en partage d'écran, partie pratique avec travail en live sur les profils des apprenants.

Travaux pratiques en asynchrone : exercices sur support PPT.

A propos du formateur

Olivier Aloccio travaille dans le web depuis 20 ans et est expert dans la communication digitale des entreprises.

WSI est un réseau international d'agences digitales.

Références sur LinkedIn :

<https://www.linkedin/in/olivieraloccio>

